LEADERSHIP POUR MANAGERS COMMERCIAUX

2 jours (à titre indicatif)

PRATIQUER UN MANAGEMENT FÉDÉRATEUR

Les entreprises sont de plus en plus compétitives et les managers commerciaux doivent être capables de diriger efficacement leurs équipes pour atteindre les objectifs commerciaux fixés. Cependant, de nombreux managers commerciaux manquent de compétences en matière de leadership et de communication pour motiver efficacement leurs employés et atteindre les résultats souhaités. Pour vous aider à devenir un manager coach et fédérer vos équipes autour d'une stratégie commune, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour intégrer les enjeux et la posture du manager coach pour développer un management fédérateur.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

CRÉER LE LIEN ENTRE ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

› Intégrer le rôle vertueux du manager dans le relais des orientations stratégiques
  – identifier la différence entre objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
  – la posture managériale en lien avec les orientations stratégiques
› Faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques
  – comment structurer son message auprès de vos collaborateurs
  – comment impliquer les collaborateurs aux orientations stratégiques

Jeux de rôle : faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques

ENJEUX ET POSTURE DU MANAGER COACH, UN MANAGEMENT FÉDÉRATEUR

› Intégrer les différences entre le management, le leadership et le management coach
› Comment passer de manager à manager-coach
  – la posture coach pour faire progresser vos collaborateurs
  – comment rendre vos collaborateurs acteurs de la réussite grâce à votre posture coach
  – responsabiliser vos collaborateurs grâce à votre posture coach

Jeux de rôle : adoptez une posture de manager-coach lors d'un entretien avec un de vos collaborateurs

› Les quatre piliers du développement des compétences des collaborateurs

Atelier : identifier la phase d'apprentissage de vos collaborateurs

› Gérer les décalages entre objectifs de moyens et objectifs de résultats
  – identifier la différence entre un objectif de moyen et un objectif de résultat
  – débriefer vos collaborateurs sur leurs objectifs de moyens et de résultats

Cas pratique : construire votre matrice d'objectifs de moyens et de résultats

Jeu de rôle : mener un entretien "moyens versus résultats" avec un de vos collaborateurs

FÉDÉRER SON ÉQUIPE AUTOUR D'UNE IDENTITÉ COMMUNE

› Exploiter l'intelligence collective de votre équipe
› Faciliter l'agilité et la créativité au quotidien

Jeu de rôle : s'entrainer à fédérer une équipe autour d'un thème commun

OBJECTIFS

Intégrer les enjeux et la posture du manager coach pour un management fédérateur.
Accompagner vos collaborateurs dans la mise en œuvre de leurs objectifs de moyens.
Fédérer vos équipes autour d'une stratégie commune.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des conseils et apports personnalisés du consultant, directement applicables sur le terrain pour fédérer vos équipes
De nombreux ateliers et jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tout manager
Il est nécessaire de disposer d'une expérience en tant que manager

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YLMC
Formacode : 34554 / 32154
Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.